LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

PENGEMBANGAN USAHATANI PALA (*Myristica fragrans*) DAN USAHA PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK MELALUI PEMASARAN DENGAN PEMBENTUKAN KELOMPOK USAHA

BIDANG KEGIATAN :
PKM PENGABDIAN MASYARAKAT

Disusun oleh:

NADIA LARASATI U.	**A14104085**	**Ketua (2004)**
ARIANI DIAN PRATIWI	**A14104061**	**Anggota (2004)**
TANTRI DEWI P.	**A14104105**	**Anggota (2004)**
NUGRAHA ARIEF	**A14104123**	**Anggota (2004)**
GANGGA NANDA A.S	**H34063434**	**Anggota (2006)**

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan	:	Pengembangan Usahatani Pala (*Myristica fragrans*) dan Usaha Peningkatan Nilai Tambah Produk Melalui Pemasaran Dengan Kelompok Usaha
2. Bidang kegiatan	:	( ) PKMP ( ) PKMK ( ) PKMT (X) PKMM
3. Bidang Ilmu		( ) Kesehatan ( ) Pertanian ( ) MIPA ( ) Teknologi dan Rekayasa (X) Sosial Ekonomi ( ) Kesehatan ( ) Pendidikan
4. Ketua pelaksana	:	
a. Nama lengkap	:	Nadia Larasati Utami
b. NRP	:	A14104085
c. Departemen	:	Agribisnis
d. Institut	:	Institut Pertanian Bogor
e. Alamat rumah	:	Komplek PDK Jalan Olahraga Blok.F8 No.59 Bogor 16710
f. Alamat email	:	send2nanien@yahoo.com
5. Anggota pelaksana	:	5 orang
6. Dosen Pembimbing	:	
a. Nama dan gelar	:	Etriya, SP, MM
b. NIP	:	132.310.809
7. Biaya kegiatan total	:	Rp. 5.957.000,-
8.Jangka waktu pelaksanaan	:	Bulan Maret – Mei 2008

Bogor, 26 Juni 2008
Ketua Pelaksana

Nadia Larasati Utami
NRP. A14104085

Menyetujui,
Ketua Departemen Agribisnis
Institut Pertanian Bogor

Dr. Ir. Nunung Kusnadi. MS
NIP. 131 415 082

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan,

Prof.Dr.Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 131 473 999

Dosen Pembimbing

Etriya, SP, MM
NIP. 132.310.809

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala nikmat-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan laporan akhir ini yang berjudul "Pengembangan Usahatani Pala (*Myristica fragrans*) dan Usaha Peningkatan Nilai Tambah Produk Melalui Pemasaran Dengan Kelompok Usaha". Laporan ini ditujukan untuk melaporkan kegiatan pada Program Kreativitas Mahasiswa bidang Pengabdian Masyarakat tahun 2008.

Laporan ini menguraikan beberapa program yang telah dijalankan. Program-program ini bertujuan memanfaatkan potensi sumberdaya lokal di Desa Warung Menteng, dan Desa Dramaga, Kabupaten Bogor. Ilmu yang disampaikan juga diharapkan dapat diaplikasikan oleh petani sasaran untuk mendukung kegiatan usahatani dan pemasaran. Kemudian keberlanjutan pelaksanaan dari aplikasi program ini diharapkan dapat berlangsung secara berkala.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa laporan ini masih sangat jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun atau memperbaiki laporan ini sangat kami harapkan.

Terima kasih untuk semua pihak yang telah membantu dalam penulisan ini. Semoga laporan ini dapat menggambarkan kegiatan yang dijalankan sehingga dapat menjadi bahan evaluasi.

Bogor, Juni 2008

Penulis

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

I. JUDUL PROGRAM

PENGEMBANGAN USAHATANI PALA (*Myristica fragrans*) DAN USAHA PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK MELALUI PEMASARAN DENGAN KELOMPOK USAHA

II. LATAR BELAKANG

Indonesia sebagai negara agraris memiliki potensi pertanian yang cukup besar dan dapat berkontribusi terhadap pembangunan dan ekonomi nasional. Sektor pertanian secara umum mencakup tanaman bahan makanan, peternakan, hortikultura, perkebunan, perikanan, dan kehutanan. Pertanian juga mampu menyerap 46,5 persen dari total angkatan kerja di Indonesia, dan mampu memberikan kontribusi sebesar 14,7 persen bagi GNP (Departemen Pertanian, 2006). Sektor pertanian juga berperan besar dalam penyediaan pangan untuk mewujudkan ketahanan pangan dalam rangka memenuhi hak atas pangan.

Salah satu sektor pertanian yang memiliki potensi adalah sektor perkebunan. Indonesia kaya akan tanaman perkebunan yang bernilai tinggi dan mampu bersaing di pasar dunia. Rempah-rempah merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang potensial untuk diperdagangkan. Indonesia cukup diperhitungkan di dunia internasional karena merupakan salah satu negara penghasil rempah-rempah. Salah satu rempah-rempah yang asli berasal dari Indonesia adalah pala.

Tanaman pala (*Myristica fragrans houtt*) dikenal dengan tanaman rempah yang memiliki nilai ekonomis merupakan tanaman asli Indonesia yang berasal dari kepulauan Banda dan Maluku. Hasil tanaman pala yang biasa dimanfaatkan adalah buah pala. Buah pala terdiri dari daging buah sebesar 77,8 persen, fuli sebesar 4 persen, tempurung sebesar 5,1 persen, dan biji sebesar 13,1 persen. Bagian buah yang bernilai ekonomi cukup tinggi adalah biji pala dan fuli (mace) yang dapat dijadikan minyak pala. Sedangkan daging buah pala dapat dimanfaatkan untuk diolah menjadi manisan pala, asinan pala, dodol pala, selai pala dan sirup pala.

Indonesia merupakan negara pengekspor biji pala dan fuli terbesar di pasaran dunia, yaitu sekitar 60 persen, dan sisanya dipenuhi oleh negara lain, seperti Grenada, India, Srilangka dan Papua New Guinea. Berdasarkan data Ditjen Perkebunan (2000), produksi pala Indonesia tahun 2000 adalah sebesar 19.950 ton. Produksi pala relatif stabil dan cenderung meningkat sejak tahun 1994 yang berkisar antara 19.000-19.950 ton per tahun. Kenaikan produksi itu terutama disebabkan oleh perluasan tanaman pala yang sekitar 90 persen merupakan pertanaman rakyat.

Peranan ekspor pala tersebut cukup berpengaruh besar bagi petani, terutama di daerah-daerah Maluku, Sulawesi Utara, Sulawesi Selatan, Irian Jaya, Jawa Barat, dan Aceh yang merupakan daerah sentra tanaman pala. Hasil pala Indonesia mempunyai keunggulan di pasaran dunia karena memiliki aroma yang khas dan memiliki rendaman minyak yang tinggi. Hanya sekitar 40 persen kebutuhan pala dunia dipenuhi dari Granada, India, dan beberapa negara penghasil pala lainnya. Sedangkan 60 persen kebutuhan pala dunia dipenuhi Indonesia, yakni berupa biji pala dan selaput biji (fuli) kering yang dapat menghasilkan devisa cukup besar.

Salah satu sentra penghasil pala adalah Bogor, Jawa Barat. Salah satu daerah di Kabupaten Bogor yang mengusahakan tanaman pala adalah Desa Warung Menteng (proposal awal) dan/atau Desa Dramaga (revisi proposal). Sebagian besar tanaman palanya dibudidayakan di perkebunan rakyat. Pala yang dihasilkan langsung dijual oleh petani tanpa dilakukan pengolahan lebih lanjut untuk meningkatkan nilai tambah. Padahal jika pala diolah menjadi produk turunannya, harga jualnya akan lebih tinggi.

Daging buah pala yang merupakan bagian terbesar dari hasil panen buah pala merupakan suatu potensi yang besar untuk dimanfaatkan. Salah satu upaya pemanfaatan daging buah pala adalah pembuatan manisan pala yang umumnya dilaksanakan oleh usaha kecil rumah tangga atau yang disebut dengan pengrajin manisan pala. Namun, sebagian besar dari mereka masih melakukan strategi pemasaran yang konvensional dan belum melakukan inovasi produk. Manisan yang dihasilkan belum mempunyai merek dan belum dikemas secara menarik.

Oleh karena itu, pemberdayaan petani-petani pala melalui pengembangan usahatani dan usaha kecil atau pengrajin produk turunan pala sangat diperlukan. Pemberdayaan ini diharapkan mampu untuk meningkatkan kemampuan berusahatani para petani pala dan kemampuan mengolah produk turunan pala, seperti manisan pala, serbuk sari pala, dan teh pala, serta merumuskan strategi pemasarannya. Kemudian keberadaan kelompok usaha untuk mendukung dan menghimpun kegiatan-kegiatan tersebut juga direkomendasikan untuk dibentuk.

III. PERUMUSAN MASALAH

Potensi pertanian seperti pala di Desa Warung Menteng Kecamatan Cijeruk Kabupaten Bogor (proposal awal) dan/atau Desa Dramaga Kecamatan Dramaga Kaupaten Bogor (revisi proposal) seringkali tidak termanfaatkan dengan baik karena keterbatasan-keterbatasan yang ada. Salah satu kendala yang ada karena petani pala pada umumnya tidak mengetahui pentingnya ilmu usahatani. Padahal, ilmu usahatani penting guna membantu petani pala untuk merencanakan, melaksanakan, dan mengembangkan usahataninya.

Selain dari itu, sebagian besar petani pala masih belum memahami pentingnya penanganan pasca panen guna meningkatkan nilai tambah suatu komoditas pala tersebut. Padahal, jika ditinjau lebih dalam, komoditas pala memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi dan mampu meningkatkan kesejahteraan petani yang mengolahnya. Pala diketahui memiliki banyak alternatif pengolahan produk turunannya seperti manisan, sirup, teh pala, serbuk sari pala, sampai minyak atsiri yang memiliki nilai jual yang tinggi.

Kendala lain yang terdapat di desa sasaran adalah masalah pemasaran. Banyak petani yang memasarkan komoditas pala tanpa pengolahan, sehingga harga yang diterima petani rendah. Belum lagi, para petani pala lebih sering menjual hasil palanya secara perorangan (individu) sehingga *bargaining power* mereka rendah. Hal ini turut andil dalam pembentukan harga pala yang rendah dan juga turut mempersulit petani dalam pembentukan modal yang cukup besar. Belum lagi, hal ini juga membuat pemasaran pala di kalangan petani menjadi tidak efisien.

Oleh sebab itu, untuk meningkatkan *bargaining power* petani pala, pembentukan modal bersama yang relatif besar, menciptakan efiensi pemasaran pala, dan untuk meningkatkan kesejahteraan petani, suatu kelompok usaha (dapat berbetuk kelompok tani aktif, koperasi, atau kelembagaan sejenis) perlu dibentuk.

IV. TUJUAN PROGRAM

Tujuan dari program ini adalah :

1. Memberi pengetahuan kepada petani tentang ilmu usahatani.
2. Memberikan pemahaman akan pentingnya nilai tambah komoditi pala.
3. Membantu petani dalam pengolahan produk turunan pala.
4. Membantu petani dalam merumuskan strategi pemasaran produk pala.
5. Memberikan motivasi kepada para petani pala tentang pentingnya berkelompok yang dapat meningkatkan kesejahteraan bagi petani.

V. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Hasil dari progam ini diharapkan petani memahami ilmu usahatani sehingga membantu mereka dalam perencanaan dan pengambilan keputusan untuk kelanjutan usahatani. Selain itu, petani memahami pentingnya nilai tambah komoditas pala dan termotivasi untuk melakukan pengolahan produk turunan pala lebih lanjut sehingga diharapkan petani memperoleh tambahan pendapatan. Strategi pemasaran produk turunan pala yang lebih baik juga diharapkan dalam program ini, seperti pengemasan dan pemberian label. Selain itu, kelompok tani atau koperasi yang dapat menampung hasil produk turunan pala dapat terbentuk, sehingga memudahkan para petani dalam memasarkan produk maupun penggalangan modal bersama yang lebih besar.

VI. KEGUNAAN PROGRAM

1. Bagi diri sendiri

   Kegunaan program bagi diri sendiri adalah sebagai berikut:

   a. Mendapatkan tambahan wawasan mengenai berbagai macam pengolahan komoditas pala.

   b. Meningkatkan kepedulian tentang pertanian Indonesia.

   c. Sebagai sarana pembelajaran dalam mengasah dan menerapkan kemampuan akademik serta mempersiapkan diri menjadi pemimpin yang mandiri, arif, dan bertanggung jawab.

2. Bagi masyarakat (sasaran)

   Kegunaan program bagi masyarakat (sasaran) adalah sebagai berikut:

   a. Masyarakat (sasaran) mendapatkan pengetahuan mengenai pentingnya pembukuan usahatani sehingga membantu dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengembangan usahataninya.

   b. Membantu dalam meningkatkan nilai tambah komoditas pala sehingga mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga petani.

   c. Membantu meningkatkan *bargaining power* petani melalui kelompok pemasaran, kelompok tani, koperasi, atau lembaga sejenis, sehingga mampu mendapatkan harga jual yang layak dan dapat mempermudah untuk mendapatkan permodalan yang lebih besar.

3. Bagi pemerintah

   Kegunaan program ini bagi pemerintah adalah :

   a. Memperoleh bantuan informasi secara tidak langsung dalam masalah pertanian, khususnya mengenai usahatani pala.

   b. Memperoleh bantuan informasi secara tidak langsung tentang pengolahan lanjutan komoditas pala.

VII. METODE PELAKSANAAN

1. Lokasi dan Waktu

Pada proposal awal kami mengatakan bahwa kegiatan ini akan dilaksanakan di *aula desa* yang berada di desa Warung Menteng, Kecamatan Cijeruk, Kabupaten Bogor. Kegiatan direncanakan berlangsung selama 6 bulan, mulai bulan Februari hingga Juli 2006 mulai persiapan hingga penyajian hasil program.

Namun, pada revisi proposal, kami mengatakan bahwa kegiatan ini akan dilaksanakan di *aula desa* yang berada di desa Desa Dramaga, Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor. Kegiatan direncanakan berlangsung selama 2 bulan, mulai bulan Mei-Juni, mulai dari persiapan hingga penyajian hasil program.

2. Sasaran Program

Sasaran langsung dari program pengabdian masyarakat ini adalah para petani dan pengrajin pala yang berlokasi di Desa Warung Menteng, Kecamatan Cijeruk Kabupaten Bogor (proposal awal) dan/atau Desa Dramaga, Kecamatan Dramaga, Kabpaten Bogor (revisi proposal).

3. Strategi dan Tahapan Kegiatan

Bentuk kegiatan yang akan dilakukan selama program ini berjalan terdiri dari program usahatani, program peningkatan nilai tambah pada komoditi pala, program strategi pemasaran produk olahan pala, dan program kelembagaan dan organisasi.

3.1. Program Usahatani

Program usahatani dilakukan agar petani sasaran program mampu melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan dalam kegiatan usahatani. Program usahatani ini terdiri atas beberapa kegiatan sebagai berikut:

1. Penyuluhan mengenai ilmu usahatani dan manfaatnya dalam kegiatan usahatani petani sasaran.

bertambah atau berkurang. Nilai akhir merupakan nilai awal dikurangi dengan nilai penyusutan atau ditambah dengan jumlah penambahan inventaris. Selisih didapat dari pengurangan antara nilai awal dan nilai akhir. Selisih menggambarkan nilai penyusutan dari inventaris atau penambahan inventaris yang dimiliki oleh petani selama masa pencatatan.

b. Analisis Pendapatan Usahatani

Menurut Soekartawi (1986), pendapatan usahatani merupakan hasil perhitungan dari pengurangan jumlah penerimaan tunai usahatani dengan pengurangan tunai usahatani. Tujuan utama dari analisis pendapatan adalah menggambarkan keadaan sekarang suatu kegiatan usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan (Soeharjo dan Patong, 1973). Analisis pendapatan usahatani memerlukan dua keterangan pokok, yaitu keadaan pengeluaran selama usahatani dijalankan dalam waktu yang ditetapkan dan penerimaan (hasil produksi x harga jual).

Pendapatan usahatani diperlukan pencatatan berupa *cashflow* (*outflow* dan *inflow*), laporan rugi laba, neraca awal, dan neraca akhir.

b.1 Neraca Awal

Neraca awal disusun berdasarkan pencatatan inventaris modal dan aset usahatani. Neraca biasanya disusun untuk periode satu tahun terakhir atau satu periode pencatatan. Neraca terdiri dari kolom aktiva dan kolom pasiva. Kolom aktiva terdiri dari aktiva lancar dan tetap. Kolom passiva terdiri dari kewajiban dan modal.

b.2 *Outflow*

Pengeluaran usahatani adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap, biaya tunai dan biaya yang diperhitungkan, penurunan nilai inventaris (penyusutan) dan bunga modal.

(Hernanto,1995) membedakan biaya dalam usahatani berdasarkan :

1. Jumlah *output* yang dihasilkan

- Biaya tetap : biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi, misalnya pajak tanah, sewa tanah, penyusutan alat-alat bangunan pertanian yang dihasilkan.
- Biaya variabel : biaya yang berhubungan langsung dengan jumlah produksi, seperti pengeluaran untuk obat-obatan, bibit, pupuk, dan biaya tenaga kerja atau upah.

2. Berdasarkan yang langsung dikeluarkan dan diperhitungkan
   - Biaya tunai : biaya tetap dan biaya variabel yang dibayar tunai. Biaya tunai ini berguna untuk melihat pengalokasian modal yang dimiliki oleh petani.

     Contoh : Biaya sarana produksi yang terdiri dari pupuk, benih, obat-obatan serta biaya tetap lainnya seperti upah tenaga kerja luar keluarga.
   - Biaya tidak tunai (diperhitungkan) : biaya penyusutan alat, sewa lahan (biaya tetap) dan biaya tenaga kerja dalam keluarga (biaya variabel). Biaya tidak tunai ini untuk melihat bagaimana manajemen suatu usahatani.

     Contoh : tenaga kerja keluarga, sewa lahan serta penggunaan investasi dan penyusutan peralatan.

b.3 *Inflow*

Penerimaan usahatani adalah suatu nilai produk total dalam jangka waktu tertentu, baik untuk dijual maupun untuk dikonsumsi sendiri. Penerimaan ini mencakup semua produk yang dijual, konsumsi rumah tangga petani unutk pembayaran dan yang disimpan.

(Soekartawi, 1986) menyatakan bahwa penerimaan usahatani merupakan hasil kali dari nilai yang diproduksi dengan harga jual di tingkat petani.

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Dimana TR = Penerimaan tunai usahatani (Rp/Kg)

P = harga jual di tingkat petani (Rp)

Q = jumlah yang diproduksi (Kg)

b.4 *Cashflow*

Dalam perhitungan cashflow diperlukan perhitungan *Net Present Value* (NPV), R/C Ratio, B/C Ratio, dan Tingkat Pengembalian Internal (Internal Rate of Return-IRR).

- ***Net Present Value* (NPV)**

Net Present Value (NPV) dari suatu proyek adalah nilai sekarang (*Present Value*) dari selisih antara penerimaan dan biaya pada tingkat diskonto tertentu. Ukuran ini bertujuan untuk mengurutkan alternatif yang dipilih karena adanya kendala biaya modal, dimana proyek ini memberikan NPV biaya yang sama atau NPV penerimaan yang kurang lebih sama setiap tahun. (Hernanto, 1990)

Usahatani dinyatakan layak atau bermanfaat jika NPV lebih besar dari nol. Jika NPV sama dengan nol, berarti biaya dapat dikembalikan persis sama besar oleh proyek. Pada kondisi ini proyek tidak untung dan tidak rugi. Sedangkan jika NPV lebih kecil dari nol, proyek tidak dapat menghasilkan senilai biaya yang dipergunakan dan ini menunjukkan bahwa proyek tidak layak dilakukan. Sumber-sumber yang dipakai proyek tersebut lebih baik dialokasikan pada kegiatan lain yang lebih menguntungkan (Gray *et,al.*, 1993).

- **R/C *Ratio***

Rasio penerimaan atas biaya menunjukkan berapa besarnya penerimaan yang akan diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam produksi usahatani. Rasio penerimaan atas biaya produksi dapat digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan relatif usahatani, artinya dari angka ratio penerimaan atas biaya tersebut dapat diketahui apakah suatu usahatani menguntungkan atau tidak. (Soeharjo dan Patong, 1973).

Nilai R/C *ratio* lebih kecil dari satu menunjukkan bahwa penambahan biaya Rp 1 akan menghasilkan penerimaan yang lebih besar dari Rp 1, sebaliknya nilai R/C *ratio* lebih kecil dari satu berarti penambahan biaya Rp 1 akan menghasilkan penerimaan kurang dari Rp 1. Suatu usahatani dikatakan layak dan menguntungkan jika nilai R/C bernilai lebih besar dari satu, dan sebaliknya usahatani dikatakan belum menguntungkan atau tidak layak apabila nilai R/C kurang dari satu. Nilai R/C *ratio* belum memperhitungkan suku bunga pinjaman bank yang berlaku dan nilai waktu dari uang.

- **B/C *Ratio***

Interpretasi pada *Net* B/C sama dengan interpretasi dari R/C *ratio* yaitu tingkat keuntungan yang didapatkan tiap satu satuan biaya yang dikeluarkan. Namun pada *Net* B/C sudah memperhitungkan tingkat suku bunga pinjaman yang berlaku dan nilai waktu dari uang.

- **Tingkat Pengembalian Internal (*Internal Rate of Return-IRR*)**

IRR dinyatakan sebagai tingkat diskonto yang menyamakan nilai sekarang dari ekspektasi arus kas masuk suatu proyek ke sekarang dari biaya proyek. Tingkat diskonto tertentu yang menyamakan biaya sebuah proyek dari nilai sekarang dari penerimaannya merupakan hal yang sangat penting, karena dengan logika bahwa IRR dari suatu proyek adalah ekspektasi tingkat pengembaliannya.

Jika tingkat pengembalian internal melebihi biaya uang yang digunakan untuk mendanai proyek, maka akan terdapat surplus dalam pembayaran modal, dan surplus ini akan diberikan kepada pemegang saham perusahaan. Oleh karena itu, menerima sebuah proyek yang nilai IRR melebihi biaya modalnya akan meningkatkan kekayaan para pemegang saham, begitu pula sebaliknya. Karakteristik impas seperti inilah yang membuat IRR bermanfaat dalam mengevaluasi proyek-proyek modal.

Dalam dunia usaha IRR juga dapat ditafsirkan sebagai alat untuk menganalisis keputusan dari para pembuat kebijakan perusahaan untuk melanjutkan investasinya atau tidak. Jika IRR lebih besar dari suku bunga pinjaman pada bank, maka keputusan untuk investasi adalah keputusan yang tepat. Karena jika IRR kurang dari suku bunga deposito, *opportunity cost* untuk disimpan atau ditabung di bank lebih besar jika diinvestasikan ke usaha tersebut.

b.5 Laporan Rugi Laba (R/L)

Berdasarkan data yang diperoleh mengenai penerimaan dan pengeluaran usahatani, maka dapat dibuat laporan rugi laba per musim tanam. Laporan laba rugi terdiri dari selisih antara penerimaan dan biaya yang merupakan pendapatan. Kemudian pendapatan dikurangi dengan beban bunga yang selanjutnya didapat penghasilan.

b.6 Neraca Akhir

Neraca akhir terdiri dari jumlah aktiva dan jumlah passiva pada akhir tahun atau akhir periode waktu pencatatan. Berdasarkan neraca awal dan neraca akhir dapat diketahui apakah suatu kegiatan usahatani melakukan pembelian, penjualan, atau perbaikan aktiva tetap. Perubahan nilai aktiva tetap seperti cangkul dan parang terjadi karena adanya penyusutan. Oleh karena itu, peningkatan atau penyusutan terhadap aktiva tetap dapat diketahui. Pinjaman kepada pihak luar juga dapat diketahui dari neraca ini.

b.7 Analisa Pendapatan Rumah Tangga Usahatani

Ada beberapa komponen yang diperlukan dalam penghitungan pendapatan rumah tangga usahatani antara lain sebagai berikut :

1) Penerimaan Tunai

Penerimaan tunai usahatani secara keseluruhan berasal dari penjualan hasil panen. Selain penerimaan usahatani, penerimaan juga didapatkan melalui penerimaan dari luar usahatani.

2) Pengeluaran Tunai

Pengeluaran Tunai adalah besarnya uang yang dibayarkan untuk pembelian input usahatani, seperti biaya pupuk, biaya furadan, biaya bibit, dan biaya pestisida.

3) Pendapatan Tunai Usahatani

Pendapatan Tunai Usahatani adalah selisih antara penerimaan usahatani dengan pengeluaran tunai usahatani.

Pendapatan Tunai Usahatani

= Penerimaan Tunai Usahatani – Pengeluaran Tunai Usahatani

4) Penerimaan Kotor/ Total Usahatani

Penerimaan Kotor/Total adalah Penerimaan dalam jangka waktu (biasanya satu tahun atau satu musim), baik yang dijual (Tunai) maupun yang tidak dijual (tidak tunai : konsumsi keluarga, bibit, bawon, pakan ternak), peningkatan nilai inventaris mencerminkan nilai produksi usahatani.

Total penerimaan kotor usahatani

= Penerimaan tunai ustan tanaman musiman (per tahun) + Penerimaan tidak tunai ustan tanaman tahunan

5) Pengeluaran Total Usahatani

Pengeluaran Total adalah Biaya Variabel, Biaya tetap, baik tunai maupun tidak tunai atau biaya yang diperhitungkan (*implicit cost*), dan penurunan nilai inventaris.

Pengeluaran Total Usahatani

= Pengeluaran Tunai + Pengeluaran diperhitungkan + Penurunan Nilai Inventaris

6) Pendapatan Bersih (*Net Farm Income*) Usahatani

Pendapatan Bersih adalah selisih penerimaan kotor dengan pengeluaran total usahatani.

Pendapatan Bersih Usahatani

= Penerimaan Kotor Usahatani - Pengeluaran Total Usahatani

7) Pendapatan Tunai Rumah Tangga Usahatani

Pendapatan tunai rumah tangga adalah jumlah pendapatan tunai usahatani dengan upah atau pendapatan lain di luar usahatani. Hal ini mencerminkan uang tunai yang tersedia bagi keluarga petani untuk pembayaran-pembayaran yang tidak ada kaitannya dengan usahatani. Ukuran pendapatan ini juga dapat dijadikan sebagai salah satu ukuran kesejahteraan petani.

Pendapatan Tunai Rumah Tangga Usahatani

= Pendapatan tunai usahatani + pendapatan non usahatani

8) Pendapatan non usahatani diperoleh dari :

Pendapatan Non Usahatani

= Penerimaan Non Usahatani – Pengeluaran Non Usahatani

b.8 Pembentukan Modal Usahatani

Dalam menghitung pembentukan modal usahatani, selain diperlukan komponen penghitungan pada analisis pendapatan, diperlukan juga beberapa komponen lain sebagai berikut :

1) Penghasilan bersih rumah tangga usahatani

Penghasilan bersih rumah tangga usahatani adalah selisih antara pendapatan bersih usahatani dengan bunga pinjaman.

Penghasilan bersih rumah tangga

= Pendapatan bersih usahatani – bunga pinjaman

Penghasilan bersih rumah tangga usahatani mencerminkan imbalan terhadap semua sumberdaya milik keluarga. Jika pendapatan bersih usahatani dikurangi dengan nilai kerja keluarga, hal ini mencerminkan imbalan kepada modal petani.

2) Penghasilan Keluarga

Penghasilan Keluarga merupakan jumlah penghasilan bersih rumah tangga usahatani dengan pendapatan rumah tangga dari luar usahatani. Penghasilan keluarga mencerminkan imbalan kepada seluruh modal.

Penghasilan Keluarga

= Penghasilan bersih rumah tangga usahatani + Pendapatan rumah tangga non usahatani

3) Pendapatan Kerja Petani

Pendapatan kerja petani merupakan penjumlahan dari penerimaan total usahatani ditambah kenaikan nilai inventaris dikurangi dengan bunga.

Pendapatan kerja petani

= Penerimaan total usahatani + kenaikan nilai inventaris - bunga

Keterangan :

Kenaikan nilai inventaris bernilai nol karena tidak ada penambahan nilai dari inventaris yang ada.

4) Penghasilan Kerja Petani

Penghasilan Kerja Petani merupakan penjumlahan dari pendapatan kerja petani dengan penerimaan tidak tunai.

Penghasilan Kerja Petani

= Pendapatan Kerja petani + Penerimaan tidak tunai

5) Pendapatan Kerja Keluarga

Pendapatan Kerja Keluarga merupakan penjumlahan dari penghasilan kerja petani ditambah nilai tenaga kerja keluarga.

Pendapatan Kerja Keluarga

= Penghasilan kerja petani + Nilai tenaga kerja keluarga

6) Kebutuhan Rumah Tangga

Kebutuhan Rumah Tangga

= Pengeluaran Non Usahatani - Pajak Tanah dan Bangunan

7) Pengeluaran Usahatani

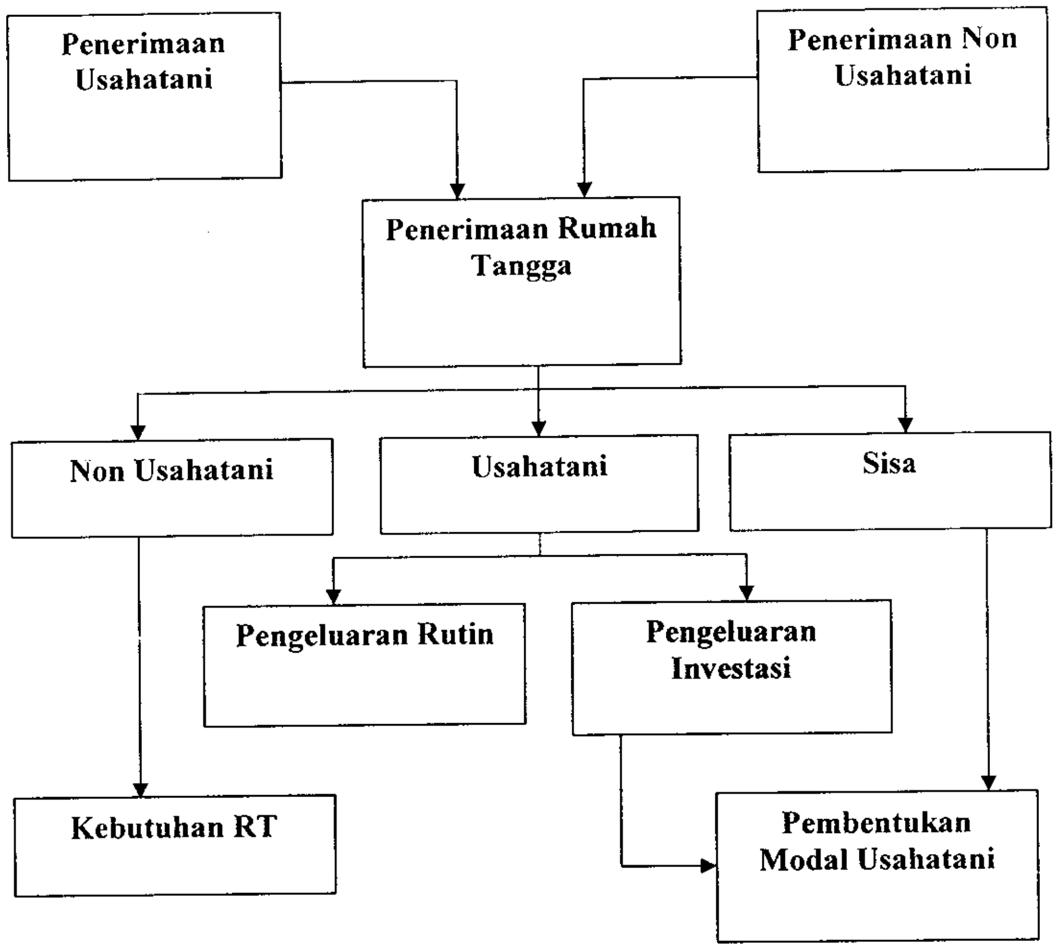
= Pengeluaran Rutin/total usahatani + Pengeluaran Investasi

Keterangan :

Nilai Pengeluaran Investasi nol karena tidak adanya penambahan nilai dari inventaris yang ada.

Pembentukan Modal Usahatani

= Pengeluaran Investasi + Sisa



Gambar 1. Pembentukan Modal Usahatani

Dari gambar 1. dapat dilihat bahwa penerimaan rumah tangga dalam satu periode pencatatan berasal dari penerimaan usahatani dan penerimaan non usahatani. Penerimaan rumah tangga dialokasikan kembali untuk kegiatan usahatani dan non usahatani. Pengeluaran kegiatan non usahatani biasanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Sedangkan pengeluaran kegiatan usahatani digunakan untuk pengeluaran rutin kegiatan usahatani dalam satu tahun.

Pembentukan modal usahatani dapat diperoleh dari menjumlahkan nilai pengeluaran investasi dengan sisa dari penerimaan rumah tangga yang telah dikurangi pengeluaran untuk kegiatan usahatani dan non usahatani.

c. Analisis Perencanaan Usahatani

Perencanaan usahatani bersifat menguji implikasi pengaturan kembali sumberdaya usahatani. Perencanaan usahatani tidak hanya mengacu kepada bagaimana seharusnya petani mengalokasikan sumberdaya untuk mencapai tujuan tertentu, tetapi juga berusaha meramalkan bagaimana petani akan mengalokasi sumberdayanya dengan perangsang, harga dan teknologi tertentu. Juga dalam hal ini perhatian terarah kepada sejumlah usahatani yang representatif dan anggaran yang disusun berdasarkan usahatani ini dipakai sebagai dasar guna memperoleh proyeksi keseluruhannya untuk tujuan perencanaan pembangunan.

Perencanaan usahatani dapat dilakukan dengan perencanaan menyeluruh *(whole-farm planning)* atau sebagian *(partial analysis)*. Perencanaan usahatani menyeluruh merupakan perencanaan dimana tanaman dan ternak ditinjau dan penggunaan sumberdaya usahatani dipertimbangkan berdasarkan keseluruhan kegiatan. Anggaran disusun berdasarkan semua penerimaan dan pengeluaran usahatani. Dalam analisis parsial, anggaran disusun hanya dengan memperhatikan aspek yang dipengaruhi secara langsung oleh perubahan yang diusulkan. Dalam setiap perencanaan usahatani, harus menunjukkan urutan kegiatan dan pengaturan waktu untuk alokasi faktor produksi serta biaya dari perencanaan tersebut. Perencanaan usahatani tidak dapat dibuat secara terpisah dengan rencana pembiayaan oleh karena itu disebut perencanaan usahatani dan pembiayaannnya.perencanaan usahatani serta pembiayaannya (*farm planning budget*).

Dalam pelatihan ini, analisis perencanaan usahatani dilakukan dengan analisis angaran parsial karena tidak memerlukan banyak data bila dibandingkan dengan anggaran usahatani keseluruhan (*whole-farm budgeting*). Analisis anggaran parsial tidak memerlukan informasi mengenai segi-segi usahatani yang tidak dipengaruhi oleh perubahan yang sedang diamati karena keragaan bagian-bagian ini tidak akan berubah. Karena itu analisis parsial pada umumnya lebih sederhana dari pada analisis usahatani keseluruhan. Juga karena sifatnya, anggaran parsial dapat diterapkan pada keadaan usahatani yang lebih luas daripada anggaran usahatani keseluruhan.

Langkah pertama dalam analisis anggaran parsial ialah menjelaskan perubahan dalam organisasi usahatani atau metode produksi secara hati-hati dan tepat. Langkah kedua adalah mendaftar dan menghitung keuntungan dan kerugian yang didapat dari perubahan itu. Kerugian dapat dibagi menjadi dua kelompok. Pertama, yaitu pengeluaran atau biaya tambahan yang terjadi karena ada perubahan. Kedua, yaitu pendapatan kotor atau penghasilan yang hilang dan tidak akan diterima lagi sebagai akibat perubahan tersebut. Keuntungan juga dapat dibagi menjadi dua kelompok. Pertama, yaitu tiap pengeluaran atau biaya yang dihemat akibat perubahan tersebut. Pengeluaran ini adalah biaya-biaya yang seharusnya dikeluarkan dalam metode produksi yang berlaku sekarang, tetapi dapat ditiadakan apabila perubahan yang diusulkan itu dilaksanakan. Kedua, yaitu tambahan pendapatan kotor atau penghasilan yang timbul akibat perubahan tersebut

Perubahan keuntungan usahatani yang berkaitan dengan perubahan anggaran dapat dihitung dengan cara mengurangi keuntungan total dengan kerugian total. Langkah berikutnya didaftar juga faktor-faktor penting yang tidak berkaitan dengan keuangan, tetapi besar pengaruhnya dalam membuat keputusan untuk melaksanakan perubahan yang diusulkan.

Tabel 2. Anggaran Parsial untuk Perubahan dalam Penggunaan Pupuk

Perubahan yang dituju : Perubahan penggunaan pupuk kimia dengan pupuk organik Tanggal : April – Juni 2006	
Kerugian	Keuntungan
Biaya tambahan: (a) - - -	Biaya yang dihemat: (c) - - -
Penghasilan yang hilang: (b) - - -	Penghasilan tambahan (d) - - -
Kerugian total: (a + b) = e	Keuntungan total: (c + d) = f
Keuntungan tambahan: f - e	
Pertimbangan lain yang perlu diperhatikan :	

3. 2 Program Peningkatan Nilai Tambah Produk Pala

Kegiatan yang akan dilaksanakan antara lain:

1. Penyuluhan mengenai produk olahan pala dan pentingnya sentuhan nilai tambah pada komoditas pala.
2. Pelatihan pengolahan produk turunan pala seperti teh pala, dan sari pala instan.
   - **Serbuk sari pala**

     Serbuk sari pala merupakan salah satu produk turunan dari buah pala. Serbuk pala ini dapat diseduh dengan air hangat dan dapat dinikmati sebagai minuman.
   - **Teh pala**

     Teh pala merupakan salah satu alternatif minuman yang berbahan dasar dari buah pala. Produk ini merupakan salah satu produk turunan pala yang bernilai ekonomis dan berpotensi untuk dikembangkan lebih lanjut.

Program Strategi Pemasaran Produk Turunan Pala

Program pemasaran terdiri dari kegiatan sebagai berikut:

1. Penyuluhan mengenai manajemen pemasaran dan manfaatnya dalam peningkatan pendapatan

   Penyuluhan akan memberikan informasi kepada petani dan pengrajin sasaran akan pentingnya pemasaran dan pemberian sentuhan jasa dalam rangka meningkatkan penghasilan.
2. Pembuatan desain kemasan, pemberian merek dan label, dan percobaan penetrasi pasar pada produk turunan pala, seperti manisan pala, teh pala, dan sari pala instan.

   Desain kemasan berguna agar produk dapat terlihat lebih rapi dan enak dipandang serta mampu menarik perhatian konsumen. Pemberian merek dan label akan berguna sebagai indentitas produk dan menghindari duplikasi. Setalah itu, akan dicoba melakukan penetrasi pasar untuk memasarkan produk tersebut.

   Program pemasaran produk turunan pala ini juga akan direkomendasikan kepada Dinas Pariwisata Kabupaten Bogor.

3.4 Pembentukan Kelompok Usaha

Program yang telah dilakukan tersebut kemudian diperkuat dengan pembentukan kelompok usaha yang bertujuan mengkoordinasi kegiatan agar berkelanjutan dan menghasilkan keuntungan yang maksimal. Pembentukan kelompok dilakukan dengan terlebih dahulu mengadakan penyuluhan tentang kelembagaan, organisasi, dan kepemimpinan untuk memotivasi petani sasaran. Kelompok dibentuk berdasarkan kesadaran dan keinginan dari petani sasaran dengan mengoptimalkan sumberdaya lokal dan dilakukan pendampingan oleh pelaksana program.

3.5 Evaluasi Program

Untuk mengetahui tingkat pemahaman masyarakat terhadap materi penyuluhan dan presentasi, dilakukan dengan cara membagikan Kuesioner *Rotter Scale*. Penyebaran kuesioner dilakukan sebanyak dua kali yaitu sebelum *(pre-test)* dan setelah *(post-test)* pelatihan kepada peserta pelatihan. Data mengenai kondisi sebelum dan sesudah peserta mengikuti pelatihan dapat dilihat dari total nilai hasil kuesioner *Rotter Scale*. Uji statistika yang akan digunakan untuk mengetahui kondisi objek pada dua waktu yang berbeda (sebelum dan sesudah pelatihan) adalah Uji Tanda (*Sign Test Statistic*).

Uji tanda merupakan uji nonparametrik untuk menguji dua sampel yang berhubungan, dimana skala pengukuran dari variabel Y (*internal* dan *external locus*) yang digunakan minimal ordinal. Adapun hipotesa dalam pengujiannya adalah sebagai berikut :

Ho : Median Y pada kedua populasi tidak berbeda

H_1 : a. Uji satu arah

Median Y di populasi A lebih besar daripada di populasi B

atau

Median Y di populasi A lebi kecil daripada di populasi B

b. Uji dua arah

Median Y di populasi A tidak sama dengan di populasi B

Perhitungan secara manual dapat dilakukan dengan menggunakan Z_{hit} dan Z_α, dimana α adalah 5 persen. Z_α dapat diperoleh dari α tertentu dalam tabel Z, sedangkan Z_{hit} dapat diperoleh dari rumus sebagai berikut :

$$\boxed{Z_{hit} = \frac{S - 0{,}5N}{0{,}5\sqrt{N}}}$$

Dimana :

Di = Perbedaan observasi pada pasangan ke-i

N = Banyak Di yang tidak nol

S = Banyak D_i yang bertanda positif atau yang bertanda negatif

Bila $|Z_{hit}| > Z_{\alpha} \rightarrow$ Simpulkan tolak H_o pada taraf nyata α (untuk uji 1 arah).

Bila $|Z_{hit}| > Z_{\alpha/2} \rightarrow$ Simpulkan tolak H_o pada taraf nyata α (untuk uji 2 arah).

Sedangkan perhitungan dengan menggunakan *software SPSS 13.0* hasil dapat diperoleh dari informasi yang tersaji pada *cutput SPSS* sebagai berikut :

Bila $\frac{Exact\ Sig(2 - tailed)}{2} < \alpha$ maka simpulkan tolak Ho pada taraf nyata α (untuk uji satu arah)

Bila Asymp.Sig.(2 - tailed) $< \alpha$ maka simpulkan tolak Ho pada taraf nyata α (untuk uji dua arah)

VIII. HAL YANG SUDAH DILAKUKAN

8.1 Hasil Kegiatan di Desa Warung Menteng

a. Pertemuan I

Pertemuan pertama dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 15 Maret 2008 pukul 14.00-16.00. Pertemuan ini dihadiri oleh masyarakat sasaran di Desa Cijeruk, yaitu petani buah pala dan pengrajin manisan pala. Sebelumnya mahasiswa telah menyebar undangan sebanyak 30 buah ke tiga RW di desa tersebut tetapi yang datang pada pertemuan I hanya berjumlah 15 orang.

Pertemuan ini dilaksanakan di SDN Maseng. Pertama-tama mahasiswa membagikan buku tulis dan pulpen untuk digunakan selama kegiatan. Selanjutnya mahasiswa memperkenalkan diri kepada peserta. Kemudian maksud dan tujuan dari kegiatan PKM dijabarkan secara rinci, mulai dari pelaksana, tujuan kegiatan, jadwal pertemuan, materi yang akan disampaikan, dan target yang akan dicapai. Penjabaran tersebut banyak menimbulkan pertanyaan sehingga diskusi dan tanya jawab pun berlangsung.

Acara terakhir dilakukan pre-test kepada peserta tentang pembukuan usahatani/ usaha yang dilakukan, pengolahan produk, peningkatan nilai tambah dan pemasaran, dan motivasi dan solidaritas berkelompok. Hasil dari pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar petani buah pala dan pengrajin manisan pala belum melakukan pembukuan terhadap usahanya karena mereka menganggap pembukuan adalah pekerjaan yang sulit. Seluruh pengrajin manisan pala belum mengolah buah pala tersebut menjadi produk olahan selain manisan pala dan mereka hanya mengemas manisan pala dengan plastik polos tanpa merek. Mereka memasarkan hasil olahannya tidak dengan kelompok melainkan secara individu. Pedagang langsung mengambil manisan pala ke pengrajin. Sedangkan petani buah pala belum pernah memetik hasil karena bibit pala sendiri baru dibagikan akhir-akhir ini.

Rencana selanjutnya adalah mengadakan pertemuan kedua dengan pengisian materi pertama, yaitu pembukuan usahatani. Waktu dan tempat pertemuan selanjutnya disepakati bersama antara peserta dan mahasiswa.

b. Pertemuan II

Pertemuan kedua dilaksanakan pada hari Minggu tanggal 16 Maret 2008 pukul 14.00-16.00. Peserta yang hadir adalah petani buah pala dan pengrajin manisan pala. Pertemuan ini dilaksanakan di SDN Maseng dan dihadiri oleh lima orang.

Materi yang disampaikan adalah pencatatan usahatani dan pencatatan aset modal usahatani. Para peserta dibagikan modul (terlampir) yang berisi penjabaran materi dan lembar latihan yang bertujuan agar peserta dapat melakukannya sendiri setelah pelatihan. Materi disampaikan secara sederhana agar peserta mengerti maksud dan tujuan yang akan dicapai.

Seiring dijelaskannya materi tersebut, peserta melakukan latihan pada lembar latihan yang telah dibagikan. Dalam pengisiannya, satu peserta didampingi satu mahasiswa sehingga penjelasan dapat dengan mudah dan rinci disampaikan. Peserta mencoba mengisi sesuai dengan usaha yang dijalankan. Peserta cukup tertarik dengan materi yang disampaikan karena mereka baru menyadari pentingnya pembukuan ini untuk kelancaran usaha yang dijalankan.

Pertemuan ini membuat peserta menjadi lebih menyadari pentingnya melakukan pembukuan terhadap usahanya. Peserta juga mulai mengerti tahap-

tahap yang harus dilakukan dalam melakukan pembukuan. Pertemuan diakhiri pukul 16.00 dan disepakati pertemuan selanjutnya dilaksanakan minggu depan.

c. Pertemuan III

Pertemuan ketiga dilaksanakan pada hari Minggu tanggal 23 Maret 2008 yang bertempat di SDN Maseng. Rencana kegiatan akan dilaksanakan pada pukul 14.00-16.00. materi yang akan disampaikan adalah materi lanjutan tentang pembukuan usahatani. Namun, setelah kami menunggu selama satu setengah jam di tempat pertemuan, peserta tidak ada yang datang sehingga pertemuan ketiga ini tidak dilaksanakan. Rencana selanjutnya akan dilakukan pembagian undangan kepada peserta untuk memberitahukan pertemuan selanjutnya.

d. Pertemuan IV

Pertemuan keempat dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 28 Maret 2008 yang bertempat di SDN Maseng. Pertemuan ini hanya dihadiri lima orang peserta. Pertemuan ini membicarakan komitmen dan kesediaan peserta dalam melaksanakan kegiatan ini. Mahasiswa dan peserta berdiskusi tentang kelanjutan kegiatan. Peserta berpendapat bahwa kegiatan seperti ini sebenarnya sudah pernah mereka dapatkan tetapi tidak dalam satu rangkaian kegiatan. Oleh karena kendala yang dihadapi kedua belah pihak, maka diputuskan untuk tidak melanjutkan kegiatan di Desa Cijeruk ini.

8.2 Hasil Kegiatan di Desa Dramaga

a. Pertemuan I

Pertemuan pertama dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 7 Mei 2008 yang bertempat di Posyandu Desa Dramaga. Pertemuan ini belangsung dari pukul 16.00-17.00. Pertemuan ini dihadiri oleh lima orang. Peserta kegiatan ini adalah ibu-ibu pengrajin manisan pala yang tergabung dalam suatu kelompok yang bernama Usaha Bersama. Pertama-tama mahasiswa memperkenalkan diri dan memaparkan maksud dan tujuan kegiatan yang akan dilaksanakan. Kemudian dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab tentang rencana kegiatan.

Terakhir peserta mengisi pre-test tentang pembukuan usahatani/usaha, pengolahan produk, peningkatan nilai tambah dan pemasaran, dan motivasi dan solidaritas berkelompok. Pembukuan bukan aktivitas rutin yang mereka lakukan, hanya dilakukan saat terjadi transaksi jual beli saja. Sebagian besar peserta mengolah buah pala menjadi manisan pala, hanya beberapa orang yang mengolah pala selain menjadi manisan, yaitu menjadi wajit jel. Mereka hanya mengemas manisan pala dengan plastik polos tanpa merek. Mereka memasarkan hasil olahannya tidak dengan kelompok melainkan secara individu. Pedagang langsung mengambil manisan pala ke pengrajin.

b. Pertemuan II

Pertemuan kedua dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 15 Mei 2008 yang bertempat di halaman Kantor Desa Dramaga. Pertemuan ini belangsung dari pukul 14.00-16.00. Pertemuan ini dihadiri oleh sepuluh orang. Pertemuan ini merupakan pelatihan pembuatan produk olahan buah pala menjadi sirup pala. Pelatihan disampaikan oleh Dosen IPB yang juga mempunyai usaha pengolahan obat tradisional, yaitu Dr. Umi Cahyaningsih, MS.

Pembicara memberitahukan cara pembuatan sirup pala dan mempraktekkan langsung. Dalam praktek tersebut, digunakan 1 kg buah pala, 1,2 liter air matang, dan ¾ kg gula pasir. Praktek pembuatan sirup pala ini hanya menghasilkan jumlah sirup yang sedikit, karena hanya sebagai contoh bagi peserta. Pembicara juga memberitahu cara pengemasan sirup pala yang baik kepada peserta. Pengemasan dilakukan di dalam botol kaca, agar sirup dapat tahan lama. Selain itu, diberikan pengetahuan mengenai pentingnya pemberian label yang berisi merek dagang, komposisi sirup, dan nomor izin usaha. Pembicara juga menjelaskan prosedur perizinan dan pendaftaran usaha ke departemen terkait. Pada akhir acara pembicara berbagi pengalaman mengenai usaha yang dilakukan selama ini, sehingga menambah motivasi bagi peserta untuk melakukan usaha kecil mandiri.

8.3 Kendala yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi adalah respon dari masyarakat sasaran awal. yaitu petani dan pengrajin pala di Desa Warung Menteng, Kecamatan Cijeruk. Respon masyarakat ternyata tidak seantusias ketika kami melakukan izin awal pelaksanaan kegiatan. Pada awalnya mereka merasa tertarik dengan kegiatan yang akan kami laksanakan di desa mereka. Namun, ketika kegiatan sudah berjalan selama dua kali pertemuan jumlah masyarakat sasaran yang mengikuti kegiatan tidak sesuai dengan kuota yang telah ditentukan sebelumnya. Selain jumlah kuota yang tidak sesuai target, masyarakat sasaran juga kurang antusias dalam mengikuti kegiatan. Peserta berpendapat bahwa kegiatan yang kami adakan pernah mereka ikuti sebelumnya, namun tidak dalam satu rangkaian kegiatan. Sehingga, mereka merasa tidak perlu mengikuti kegiatan ini.

8.4 Solusi yang telah Diupayakan

Untuk menemukan jalan keluar dari masalah yang dihadapi, mahasiswa mengadakan diskusi dengan peserta mengenai kelanjutan kegiatan. Diskusi tersebut membahas komitmen dan kesediaan peserta untuk mengikuti kegiatan. Ternyata sebagian besar peserta berpendapat bahwa mereka tidak perlu mengikuti kegiatan ini, karena sudah pernah mendapatkan materi yang serupa. Sehingga diambil keputusan bersama untuk tidak melanjutkan kegiatan di Desa Warung Menteng, Kecamatan Cijeruk.

Masyarakat sasaran kegiatan kemudian dirubah menjadi pengrajin pala di Desa Darmaga. Pengrajin pala di desa ini terutama ibu-ibu rumah tangga, mereka tergabung dalam satu kelompok pengrajin pala, yaitu Usaha Bersama. Pemilihan masyarakat sasaran yang kedua ini berdasarkan kesediaan dan antusias yang besar dari mereka untuk mengikuti kegiatan ini. Selain itu, pengrajin pala di Desa Darmaga merupakan binaan dari Departemen Koperasi Kabupaten Bogor. Sehingga kegiatan yang kami lakukan dapat membantu pengrajin pala untuk mengembangkan usaha mereka.

8.5 Jadwal Kegiatan

No.	Kegiatan	Hari/Tanggal	Pukul	Pelaku	Tempat	Deskripsi Kegiatan
1.	Konfirmasi kegiatan dan tempat PKM di Cijeruk	Kamis, 6 Maret 2008	15.00-20.00	Mahasiswa	Rumah koordinator petani dan pengrajin	Konfirmasi kepastian kegiatan PKM di Cijeruk kepada koordinator petani buah pala dan pengrajin manisan pala.
2.	Perizinan kegiatan	Senin, 10 Maret 2008	10.00-13.00	Mahasiswa	Kantor Desa Cijeruk	Mengurus perizinan kegiatan dengan mengantarkan surat izin kepada Kepala Desa Cijeruk dan undangan kepada peserta (petani buah pala dan pengrajin manisan pala).
3.	Perkenalan Kegiatan	Sabtu, 15 Maret 2008	14.00-16.00	Mahasiswa dan peserta (15orang)	SDN Maseng, Cijeruk	Mahasiswa memperkenalkan diri dan mengutarakan maksud dan tujuan kegiatan PKM kepada peserta. Kemudian dilanjutkan dengan diskusi rencana program secara keseluruhan, dan pre-test.
4.	Penyuluhan	Minggu, 16 Maret 2008	14.00-16.00	Mahasiswa dan peserta (5orang)	SDN Maseng, Cijeruk	Pemberian materi I, yaitu pembukuan usahatani dan usaha, pencatatan asset usaha, diskusi dan pendampingan pelatihan pembukuan.
5.	Penyuluhan	Minggu, 23 Maret 2008	14.00-16.00	Mahasiswa dan peserta	SDN Maseng, Cijeruk	Kegiatan bertepatan dengan pemilihan camat, maka peserta tidak ada yang datang.
6.	Penyuluhan	Jumat, 28 Maret 2008	14.00-16.00	Mahasiswa dan peserta (5 orang)	SDN Maseng, Cijeruk	Lanjutan pemberian materi I, namun berhubung peserta yang datang hanya lima orang dan selama ini antusiasme

						peserta pada kegiatan ini rendah, maka diputuskan untuk tidak melanjutkan kegiatan PKM di Cijeruk.
7.	Konfirmasi kegiatan PKM	Senin, 5 Mei 2008	12.00	Mahasiswa dan peserta	KUD Sumber Alam, Dramaga	Konfirmasi rencana kegiatan PKM di Desa Dramaga.
8.	Perkenalan	Rabu, 7 Mei 2008	16.00-17.00	Mahasiswa dan peserta	Posyandu Desa Dramaga	Mahasiswa memperkenalkan diri dan mengutarakan maksud dan tujuan kegiatan PKM kepada peserta (Kelompok Usaha Bersama Ibu-ibu pengrajin manisan pala). Kemudian dilanjutkan dengan diskusi rencana program secara keseluruhan, dan pre-test.
9.	Pelatihan pembuatan produk sirup pala	Kamis, 15 Mei 2008	14.00-16.00	Mahasiswa, dosen pemateri, dan peserta	Halaman Kantor Desa Dramaga	Pelatihan pembuatan produk sirup pala oleh Ibu Umi (Dosen IPB).

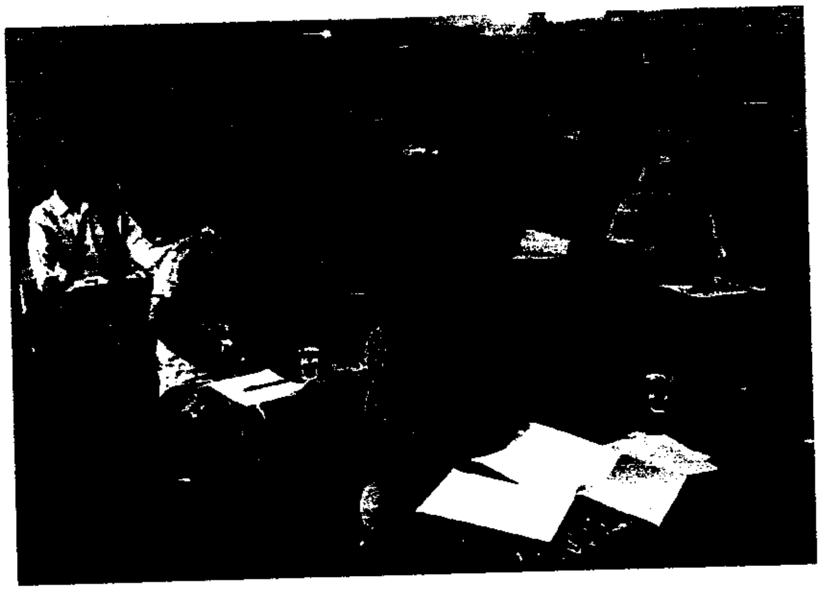
8.6 LAPORAN KEUANGAN

No.	Tanggal	Keterangan	Pengeluaran	Pemasukan
1.	4 Maret 2008	Dana Dikti		**1.000.000**
2.	6 Maret 2008	Bensin 3 motor	30.000	
3.	6 Maret 2008	Jas Hujan 2 buah	65.000	
4.	8 Maret 2008	Print modul	5.600	
5.	8 Maret 2008	Fotokopi modul	5.500	
6.	9 Maret 2008	Fotokopi proposal+surat	3.200	
7.	9 Maret 2008	Amplop	300	
8.	10 Maret 2008	Bensin 1 motor	20.000	
9.	14 Maret 2008	Alat tulis+buku peserta	83.600	
10.	14 Maret 2008	Flipcart dan kapur	12.000	
11.	14 Maret 2008	Konsumsi	77.000	
12.	14 Maret 2008	Print Pre-test	10.000	
13.	14 Maret 2008	Tambahan alat tulis	15.000	
14.	14 Maret 2008	Bensin 1 motor	10.000	
15.	14 Maret 2008	Aqua	10.000	
16.	14 Maret 2008	Transportasi (angkot) 2 orang	26.000	
17.	14 Maret 2008	Transportasi (angkot) 1 orang	16.000	
18.	14 Maret 2008	Fotokopi	14.200	
19.	16 Maret 2008	Konsumsi	18.000	
20.	16 Maret 2008	Bensin 1 motor	10.000	
21.	16 Maret 2008	Transportasi (angkot) 2 orang	27.000	
22.	16 Maret 2008	Piring kertas	3.000	
23.	23 Maret 2008	Bensin 1 motor	10.000	
24.	23 Maret 2008	Konsumsi	12.500	
25.	23 Maret 2008	Transportasi (angkot) 1 orang	23.000	
26.	23 Maret 2008	Fotokopi	38.000	
27.	23 Maret 2008	Isi spidol	8.500	
28.	23 Maret 2008	ATK	5.500	
29.	23 Maret 2008	Bensin 2 motor	20.000	
28.	28 Maret 2008	Konsumsi	17.000	
29.	28 Maret 2008	Aqua	4.000	
30.	28 Maret 2008	Bensin 1 motor	15.000	
31.	28 Maret 2008	Transportasi (angkot) 2 orang	41.000	
32.	29 Maret 2008	TOTAL PENGELUARAN	655.900	
33.	**29 Maret 2008**	**SALDO**		344.100
34.	**8 April 2008**	**Dana Dikti**		**3.972.000**
35.	5 Mei 2008	Fotokopi Pre-test	3.200	
36.	5 Mei 2008	Tinta Printer	30.000	
37.	9 Mei 2008	Kompor	200.000	
38.	9 Mei 2008	Panci	90.000	
39.	9 Mei 2008	Print	14.700	
40.	9 Mei 2008	Fotokopi dan Jilid	24.000	
41.	9 Mei 2008	Print	6.000	
42.	9 Mei 2008	Aqua	10.000	
43.	9 Mei 2008	Fotokopi	19.000	
44.	9 Mei 2008	Fotokopi dan Jilid	16.000	

45.	15 Mei 2008	Jilid	12.000	
46.	15 Mei 2008	Print Warna	2.800	
47.	15 Mei 2008	Fotokopi	9.450	
48.	15 Mei 2008	Print	23.000	
49.	15 Mei 2008	Pulsa	7.000	
37.	15 Mei 2008	Pemateri	150.000	
38.	15 Mei 2008	Konsumsi	48.000	
39.	15 Mei 2008	Korek api	300	
40.	15 Mei 2008	Gula pasir 2 kg	12.000	
41.	15 Mei 2008	Aqua botol 4 buah	8.000	
42.	15 Mei 2008	Amplop 3 buah	1.000	
43.	15 Mei 2008	Sendok sayur	5.000	
44.	15 Mei 2008	Minyak tanah	20.000	
45.	15 Mei 2008	Buah pala	5.000	
46.	15 Mei 2008	Angkot	2.000	
47.	**16 Mei 2008**	**TOTAL PENGELUARAN**	**718.450**	
48.	**16 Mei 2008**	**SALDO**		**3.597.650**

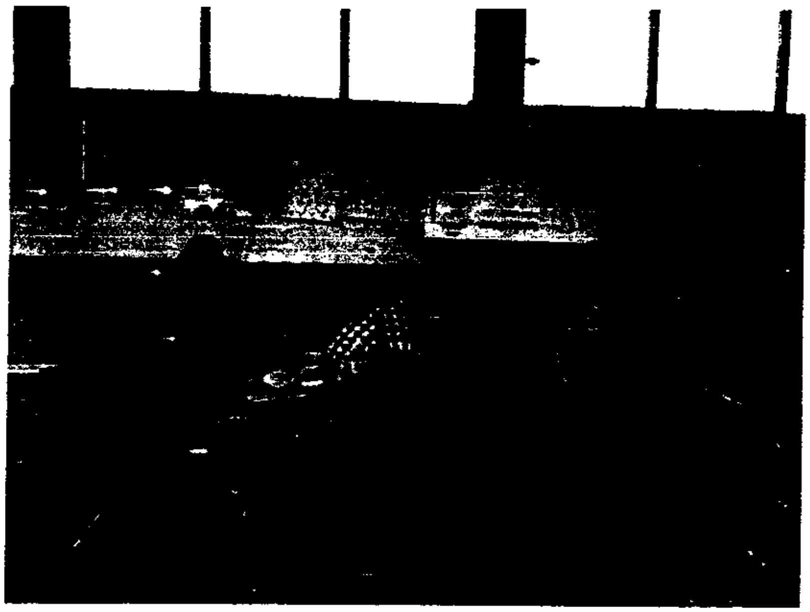
8.7 Dokumentasi Kegiatan

- **Desa Warung Menteng**



Gambar 1. Pengisian *Pre Test* Oleh Peserta

Gambar 2. Materi Pertemuan Pertama



- **Gambar 3. Pertemuan KeduaDesa Darmaga**

Gambar 4. Pemberian Materi Pembuatan dan Pengemasan Sirup Pala

Gambar 5. Tanya Jawab Peserta dengan Pembicara

Gambar 6. Praktek Pembuatan Sirup Pala

Gambar 7. Contoh Label Sirup Pala

XI. KESIMPULAN DAN SARAN

9.1 Kesimpulan

Berdasarkan program yang dijalankan, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Pengetahuan tentang ilmu pembukuan usahatani telah disampaikan kepada petani dan pengrajin di Desa Warung Menteng, Cijeruk. Program dilaksanakan dengan cara penyuluhan dan pelatihan langsung oleh peserta. Secara umum, peserta belum mengetahui pentingnya pembukuan pada usaha yang mereka jalankan.
2. Pemahaman akan pentingnya nilai tambah komoditi pala telah disampaikan kepada pengrajin manisan pala di Desa Dramaga. Pelatihan juga dilakukan dengan membuat produk olahan pala selain manisan pala, yaitu sirup pala, dan pembuatan contoh merek. Pengrajin pala Desa Dramaga hanya mengusahakan usaha manisan pala. Mereka belum pernah memasarkan produk olahan pala yang lain selain manisan pala.

9.2 Saran

Adapun saran yang dapat direkomendasikan adalah :

1. Petani dan pengrajin manisan pala sebaiknya melakukan pembukuan terhadap usahanya agar usaha yang dijalankan dapat dilakukan pengendalian dan perencanaan untuk kelancaran usaha.
2. Pengolahan produk pala selain manisan pala sebaiknya dilakukan karena banyak produk olahan pala yang belum diusahakan tetapi memiliki nilai jual yang tinggi, serta melakukan pembuatan merek dan label pada produk.